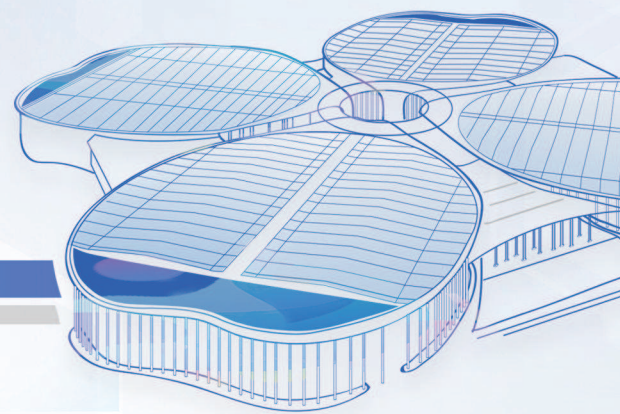




新时代 共享未来

NEW ERA, SHARED FUTURE



交易幕后

第二届进博会展期供需对接会首日

百万美元首单,6分钟火速签约



▲第二届进博会供需对接会首日,成交双方皆收获满满。

均本报记者 袁婧摄

■本报记者 王嘉旖

昨天上午10点,第二届进博会展期供需对接会准时开场。来自无锡的采购商任燕在开场仅6分钟后就火速与塞尔维亚第二大酒庄——托普利察酒庄签下本次供需对接会首个合作意向函,意向金额为100万美元。

采购商寻找性价比之选

任燕所在的无锡海森堂生态农业科技公司主营业务并非红酒,而是茶叶。不过,经营茶叶生意多年,她发现,这一行业已日趋饱和,许多细分品类都已进入中国消费者家庭,在市场竞争日趋白热化的当下,所剩空间已非常有限。

反观红酒,行业形势则大不一样。“中国红酒市场目前主要以法国等国家的产品为主,一些新兴国家的红酒品牌则很少进入中国。我认为,现在是引进更多国外红酒品牌的最好机会。”任燕说。

在中国银行塞尔维亚分行的帮助下,任燕在今年进博会前就开始搜集各种塞尔维亚红酒的相关资料,结果发现,塞尔维亚与意大利等盛产红酒国家的纬度相似、地理环境相近。同时,这是一个十分依赖农业的国家。肥沃土地、充足雨水,种种优越的地理条件为塞尔维亚优质葡萄酒的诞生创造了有利环境。

另一方面,塞尔维亚红酒目前在全球范围内仍属于成长性品牌,品牌溢价不高,十分适合像她这样追求性价比的采购商。经过对比,年产量达400吨红酒的托普利察酒庄比较符合她的采购需

求。酒庄出产的卡伯纳苏维翁葡萄酒集合了水果的甜味、青椒的辛辣,口味相对平衡,有望吸引更多“爱尝鲜”的年轻客群。

两次进博会之旅收获满满

今年是托普利察酒庄负责人米兰·纳斯蒂奇的第二次进博会之旅。首届进博会后,他带回100万欧元的订单。令他没想到的是,今年进博会,仅仅6分钟,就与来自无锡的采购商签下100万美元订单,并建立合作关系。

虽然在昨天的供需对接会上,纳斯蒂奇与任燕只是第一次线下见面,但两人线上已比较熟悉。纳斯蒂奇告诉记者,首届进博会后,为方便与中国采购商交流,他迅速申请了自己的微信账号,并在

中国银行开户,拥有了在中国的第一张银行卡。自此,纳斯蒂奇与中国合作伙伴的沟通变得更加畅通、顺利。

早在昨天供需对接会之前,他便在微信上与任燕就产品细节、交易数量等关键信息进行了长时间沟通,双方也渐渐建立起信任。

这张6分钟高效生成的订单,实际上还包含了进博会供需对接会主办方、承办方在背后默默提供的各种服务。纳斯蒂奇兴奋地告诉记者,他的两次进博会之旅都收获满满,今年酒庄的展台面积更是翻番至100平方米,现在,他又情不自禁地期待起明年的第三届进博会。届时,他的托普利察酒庄将专门针对中国市场消费者需求推出更多新品。他希望,通过进博会这一开放平台,塞尔维亚红酒也能进一步打响品牌,在世界红酒市场中逐步营造自己的影响力。

牌商达成合作,金额达200亿元;云集电商签订50亿元的跨境采购大单。

长三角共享发展红利

值得关注的是,长三角“朋友圈”携手共享进博会发展红利。还记得去年进博会上最贵的“明星展品”AW189直升机吗?未来它的姐妹款就将在平湖诞生。

今年6月21日,在浙江省推进长三角一体化发展大会上,平湖市政府、意大利莱奥纳多股份有限公司、上海正阳投资集团有限公司签署三方合作谅解备忘录和投资协议,总投资128亿元的平湖中意直升机生产项目落户浙江长三角科技城平湖园,未来将生产AW109和AW139直升机。

此次三方牵手正源于首届进博会上的“邂逅”。据介绍,去年展会期间,浙江省了解到意大利莱奥纳多集团欲在中国选址投资建设生产基地等需求后,经多方沟通,最终耗时半年推动该项目迅速落地。另悉,作为“意大利莱奥纳多全球工业计划”的重要组成部分,该项目还将集聚一批通航装备及零部件制造企业,全面推进莱奥纳多多直升机中国本土化生产,并建立培训学院等。

进博会浙江交易团采购商增66%

■本报记者 周渊

首届进博会结束一年来,长三角“朋友圈”以进博会为契机,扎实推进区域合作共赢。记者从浙江省商务厅获悉,第二届进博会浙江交易团累计报名并缴费采购企业1.38万家,缴费采购商4万多人,比首届增长66%。进博会首日,浙江省交易团迅速拿下了价值达4.77亿美元的首单,较上届首单金额高出9倍多。

推来“超级购物车”的同时,浙江省交易团还安排了26场配套活动。除经贸往来,文化展示也是浙江参与本届进博会的一大亮点,29家单位联袂展示浙江非遗和老字号,并以全国第一的展演面积占据“C位”。

浙江采购企业既重数量也重质量

浙江积极参加第二届进博会,招

商情况同比大幅增长。截至目前,累计报名并缴费的采购企业达1.38万家,比首届增长15%。同时,既重数量也重质量。一方面,积极邀请中小企业和民营企业参会采购。另一方面,瞄准重点进口企业、重点行业和大额成交,深入挖掘成交意向,科学测算预期成交规模。

伴随着第二届进博会开幕,浙江买手们的“超级购物车”正越来越满。记者了解到,11月5日签下的首单由浙江长龙航空与CFM国际公司达成,内容包括3台Leap-1A发动机订购和为期12年的RPFH(按飞行小时付费)发动机维修协议。双方将共同推进数字化航空发展。

据了解,浙江省级层面将举办第三届浙江-德国(欧洲)数字经济和高新技术产业高峰对接会、浙江省进口药品耗材、医疗器械采购意向签约及合作对接会、省属企业采购专场活动、省交易团集中签约仪式等。

另外,平湖还将首次举办浙商进博会,邀请第二届进博会的参展商继续来

平湖参展,以活动扩大平湖进口城影响力;湖州美妆小镇产业推介会在紧锣密鼓筹备中,已与进博会展商资源对接。

进博会带来巨大经贸机遇

回顾首届进博会,浙江省取得了招商工作全国第一、招商工作全国第三、成交额全国第一、配套活动影响力全国第一的好成绩。浙江省商务厅的数据显示,去年浙江现场和非现场成交额超100亿美元。

积极承接首届进博会溢出效应,浙江省举办了一系列高规格配套活动,杭州市“武林洋淘”活动、宁波市“一带一路”国家贸易对接会、温州市进口消费品博览会、义乌市“义新欧”进口商品采购会、青田县世界华侨进口商品博览会等,吸引了一大批境内外客商。

借助进博会,阿里巴巴发布未来五年的“大进口计划”,将实现全球2000亿美元的进口额;网易考拉与110多家品

上海交易团国资分团举行集中签约 帮海外企业打开进口贸易新通路

本报讯(记者张晓明)第二届中国国际进口博览会上海市交易团国资分团集中签约昨天举行。

此次进博会上,市国资委系统43家企业集团全员参与上海交易团国资分团,国资分团采购商企业注册登记总数1762家,专业观众3万余人,采购金额较首届将有提升,采购项目涵盖智能及高端装备、汽车零部件、食品及农产品、医疗器械及医药保健、天然气能源等多个领域,参展单位更加聚焦、交易规模持续扩大、交易品类覆盖广泛。

签约仪式上,上实集团、俄罗斯天然气工业股份公司、巴西美利华集团等签约企业代表作发言。上汽集团、上海电气、申能集团、上海农商银行、科创投集团等14家企业集团的25个项目进行集中签约,将促进上海国有企业与外资外商在生物医药、人工智能、先进制造业、现代服务业以及战略性新兴产业等领域开展合资合作。

在现场签约项目中,华谊集团和施耐德电气(中国)有限公司将通过建立长期稳定的战略合作伙伴关系,促进双方在智能制造、工程数字化、智能化配电、远程优化运维、在线状态检测、物联网等方面的进一步合作。光明食品集团旗下南华国际发展有限公司与全球最大冷链肉类食品公司之一的巴西美利华集团合作,向其采购优质高蛋白产品(牛肉为主),上海利宝特食品有限公司将负责牛肉产品在国内市场的终端交付及仓储物流配送。百联集团与欧莱雅中国建立战略联盟,以自愿、平等、诚信和双赢为前提,实现营运、品牌、信息等方面的资源共享。东浩兰生集团将为格鲁吉亚伙伴基金股份公司投资的企业在中国境内的投资项目提供全方位帮助和合作,积极促成中国企业到格鲁吉亚投资和贸易,践行“一带一路”倡议。东方国际集团旗下上海东松医疗科技股份有限公司作为瑞士哈美顿呼吸机在中国大陆地区的进口及物流平台,双方强强联合、紧密合作,签署合作协议。中国太保旗下中国太保产险与俄罗斯SOGAZ保险将依托务实的业务合作平台,建立跨国保险公司间产品创新、开发服务等方面的协作机制。绿地集团旗下绿地商贸集团将向日本最大免税店连锁企业Laox株式会社采购数码家电、化妆品、酒饮、家居用品等多个品类的商品,其中大部分商品将是日本市场同步发售的新品新款。

会议指出,进博会是中国新一轮高水平对外开放的重要载体,也是上海难得的发展机遇。在各方共同努力下,第二届进博会比首届规模更大、质量更高、活动更丰富。上海国资国企服务大局、主动奉献,积极承担重大项目建设,全力优化城市服务保障,着力促成进口采购交易,力争采购商到会数量和成交规模均较首届进博会有所提升,充分彰显了上海国资国企的担当。上海将坚持创新引领,把握发展机遇,进一步拓展对外开放的广度和深度,充分发挥进博会的溢出带动效应,帮助海外企业打开一条高效便捷稳定的进口贸易新通路;进一步打造国际一流营商环境,坚持系统施策,为中外企业在沪发展提供更大力度、更加精准的支持和服务。

市委常委、常务副市长陈寅出席并讲话。



▲第二届进博会供需对接会首日,客商们充分沟通交流。

中国·上海 | 2019.11.5 — 11.10

